

2026 年第 7 期（总第 576 期）

免费赠阅

2026 年 8 月 25 日

地址:宁波市江北区同济路 169 号宁波市企协大厦 5 楼 电话:56119055 传真:87343630 邮政编码:315033

导 读

一、协会动态

- 1、筑牢用工“防火墙” 护航企业稳健发展——市“三会”举办“老板用工风险管控专题研讨会”
- 2、破冰聚力 共谋发展——宁波市“三会”第 57 小组首次活动圆满举行
- 3、八月份完成工作及九月份工作计划

二、会员简讯

- 1、沈铭权专题调研服务业高质量发展工作
- 2、谁能想到，埃美柯背后，藏着这位宁波大佬的建筑情怀

协会动态

筑牢用工“防火墙” 护航企业稳健发展 ——市“三会”举办“老板用工风险管控专题研讨会”

时维盛夏，万物竞发。2026年7月30日，市“三会”在五楼会议室成功举办“老板用工风险管控专题研讨会”。本次活动是市“三会”成立四十周年庆系列活动之一，聚焦宁波广大民营企业普遍头疼的用工合规痛点，特邀中企法顾资深用工管理专家张恒铭老师现场授课，近六十家企业负责人、人力资源负责人到场参训，整场学习全程秩序井然，全场参会人员全程专注听讲，无一人中途提前离场，学习氛围浓厚。

直面痛点：用工风险已成企业“隐形暗礁”

下午两点，五楼会议室座无虚席。市“三会”常务副秘书长兼办公室主任陈艳主持本次活动。她在开场致辞中提到，当下劳动法律法规持续完善，劳动者维权意识显著提升，用工合规早已从常规人事工作转变为关乎企业经营存亡的核心风控工作。“很多企业出现劳资纠纷、高额赔偿，并非刻意违规，而是对本地劳动裁定标准不熟悉、用工管理制度存在漏洞、风险前置管控意识不足。”这番话直击企业经营痛点，迅速引发在场企业家、人事管理者强烈共鸣。

专家把脉：从“事后救火”转向“系统免疫”

在热烈掌声中，张恒铭老师正式开启专题分享。区别于传统照本宣科式普法培

训，张老师开篇以近年居高不下的劳动争议案件数据切入，直观展现用工疏漏从小纠纷演变为大额仲裁赔付、行政处罚的完整过程。

“用工风险不只是单纯法律问题，更是企业内部综合管理能力的集中体现。”张恒铭一语点透核心。他结合十余年服务于制造、外贸、商贸、新业态企业的实战经历，完整梳理招聘入职、劳动合同拟定、内部规章建设、考勤加班核算、员工调岗辞退全流程高频风险点。

授课中，他重点针对社保缴纳、按最低基数参保这一企业普遍存在的现象展开深度剖析，细致讲解该行为潜藏多重重大风险：一是面临人社部门社保稽核，企业需一次性补足历年社保差额；二是极易引发员工仲裁，企业额外承担经济补偿金、赔偿金；三是产生工伤、医疗待遇差额，全部损失由企业自行兜底；情节严重还将产生滞纳金、行政处罚，甚至影响企业信用评级等。结合真实处罚判例，清晰展示侥幸降本反而造成巨额亏损的现实教训。

全程他采用“案情还原—争议焦点—仲裁裁判口径—企业优化方案”四步拆解模式，把生硬法条转化贴合宁波本土行业的实操管理经验。他提出，化解用工风险不能只做事后补救，要搭建“前置消除隐患、建立标准化制度、完善矛盾预后”三维管控体系：入职环节严格背景审查、明

确录用标准；搭建适配自身行业、合法有效的内部管理制度，让人员管理有据可依；常态化留存考勤、沟通、奖惩书面证据，建立内部调解渠道，把劳资矛盾化解在萌芽。同时倡导企业建立常态化“用工体检”机制，定期排查社保、合同、离职等板块漏洞，实现风险早识别、早整改。

互动碰撞：在答疑中击碎认知“盲区”

理论授课结束后，现场互动答疑环节气氛热烈。参会企业代表抓住宝贵机会，接连抛出日常管理中的棘手难题：灵活用工工伤责任划分、竞业限制落地执行、不胜任员工合规裁员、新业态劳动关系认定、社保补缴纠纷处置等实操问题接踵而至。

针对每一个贴近企业经营的现实难题，张恒铭老师从法律定性、本地仲裁尺度、落地操作步骤逐层拆解，给出可直接落地、复制套用的解决方案。他特别补充，合规用工是企业不可逾越的底线，优质劳动关系管理更要在合法基础上融入人文关怀，兼顾制度刚性与管理温度。专业通俗、风趣务实的解答，不断收获现场阵阵掌声。整场活动直至答疑结束，没有参会人员提前离场，大家全程认真记录、主动思考，学习积极性高涨。

赋能前行：以法治思维绘就和谐用工新篇章

活动尾声，陈艳副秘书长作总结讲话。她高度肯定张恒铭老师内容详实、贴合企业实际的实战分享，对讲师与全程认真参训、坚持到活动结束的各位企业代表表示感谢。她寄语在场经营者，会后及时梳理本次研讨全部内容，结合自身行业、企业规模、用工模式、优化劳动合同、社保管理、离职处置等全套制度。

“民营企业高质量发展，稳定和谐的劳动关系是坚实压舱石。”陈艳副秘书长表示，恰逢市“三会”成立四十周年，协会将持续坚守服务企业、服务企业家的核心宗旨，持续推出更多聚焦企业痛点、助力管理升级的高品质活动，与企业携手并肩，共同为我市经济社会的和谐稳定贡献力量。

本次研讨会在一片掌声与收获的思索中圆满落幕。与会者纷纷表示，此次学习如同一场“及时雨”，不仅廓清了长期困扰的管理迷雾，更拿到了可立即上手操作的“工具箱”。在法治化营商环境不断深化的今天，市“三会”正以实际行动，引领广大企业筑牢用工风险的“防火墙”，在高质量发展的航道上行稳致远。

破冰聚力 共谋发展

——宁波市“三会”第57小组首次活动圆满举行

盛夏八月，草木葳蕤。2026年8月20日下午，宁波市企业联合会、企业家协会、工业经济联合会（简称市“三会”）第57小组会员企业家首次活动在中国保险博物馆顺利举行。20余位来自不同行业的企业

家及企业代表齐聚百年老外滩，以“服务会员、资源共享、协同发展”为主题，开启了小组活动的破冰之旅。

下午二时许，企业家们签到入场，活动于14时30分在中国保险博物馆启动。

在讲解员引导下，嘉宾参观了全国首个保险专题博物馆，通过丰富展陈了解中国保险业百年历程，并直观感受宁波作为近代金融重镇的历史底蕴。

参观后，宁波文旅会展集团副总经理陈远栋致欢迎词。他介绍，博物馆由集团下属公司运营，是“文商旅”融合的实践。集团为市属国企，以产业投资与金融资本双轮驱动，布局文化、旅游、会展、体教、康养五大板块，2025年底总资产达119亿元，拥有创源股份、公运集团等上市公司，并在AI创意设计、数字孪生等领域取得示范成果。他表示，集团正迈向全国文化企业30强、中国旅游企业50强，愿以开放姿态与企业家共享资源、共抓机遇。

随后，宁波华盟展览有限公司董事长陈展华代表小组发言，感谢协会搭建平台，表示将积极配合协会，凝聚小组力量，发挥纽带作用，助力组内企业互学互鉴、互利共赢。

市“三会”常务副会长兼秘书长张延随后系统介绍了协会的基本情况与服务功能。他谈到，协会每年举办百强企业评选及多项评优活动，通过《企业家》杂志、公众号、网站及“三会早读”等多渠道开展宣传；不定期组织AI、法律、税务、健康、传承等赋能培训，并带领企业家走进名厂、名企、名校，拓展国内外交流。他特别提到，协会自换届以来，将会员企业按18个小组重新编组，旨在打破交流局限，实现更精准的资源对接，让小组活动常态化、实效化。张延秘书长的介绍让在座企业家对协会“为企业服务、为企业家服务”的宗旨有了更全面的认识。

在备受期待的企业交流发言环节，与会企业家依次介绍各自企业情况，分享经营心得与发展需求。现场气氛热烈，不少企业家找到了潜在的合作契合点，纷纷表示期待借助“三会”平台深入对接、携手共进。这种面对面的坦诚交流，有效拉近了彼此距离，也为后续深度合作奠定了良好的基础。

最后，李谦会长作总结讲话。他对57小组首次活动的圆满举办表示祝贺，指出本次活动是小组的“破冰之举”，也是协会搭建企业沟通桥梁的重要举措。他希望企业家们借助面对面交流的契机，破除隔阂、增进了解。李会长强调，市“三会”将继续坚持“做政府所想、企业所需、协会所能”，架好政企桥梁，深化产业链对接，做实企业赋能工作。他对57小组提出殷切期望：要建设成为学习型小组，打造学习交流平台，学政策、学产业、学先进经验；要成为资源对接、协同发展的载体，抱团应对市场挑战。他最后勉励大家支持组长工作，加强交流合作，在活动内容和产业发展上争创标杆，共同为宁波经济社会高质量发展贡献力量。

下午5时10分许，全体与会人员合影留念。随后的工作晚餐上，大家继续畅谈交流，意犹未尽。

一次破冰，开启了无限可能。57小组的首次相聚，既是相识的起点，更是携手同行的开端。宁波市“三会”努力将这一平台打造成为企业家们彼此赋能、共谋发展的重要阵地，为宁波经济高质量发展注入新的活力。

八月份完成工作及九月份工作计划

八月份完成工作

1. 发送 2026 年第 6 期《通讯》，编辑第 7 期；
2. 8 月 6 日召开秘书处年中工作会议；
3. 8 月 20 日举办 57 会员小组首次活动，协调其他小组开展活动；
4. 8 月 21 日组织完成“企业家健康讲座暨心脑血管双检公益活动”；
5. 组织企业参加 8 月 28 日长三角低空经济产业供需清单发布会及产业合作备忘录签署活动；
6. 完成企业百强汇总分析工作，准备

- 召开 2026 市企业百强评审会议；
7. 组织筹备会员企业参观第十六届智慧城市与智能经济博览会；
8. 部署协会 40 周年庆相关工作及深化协会文化墙设计工作；
9. 对接走进标杆企业的相关活动；
10. 继续做好会员发展和会费收缴工作；
11. 网站发布信息 4 条，向宁波经信公众号和宁波社会组织网投稿 1 条；
12. 完成各项活动纪要及其他临时性任务。

九月份工作计划

1. 发送 2026 年第 7 期《通讯》，编辑第 8 期；
2. 筹备召开七届理事会第五次常务会长会议、副会长会议；
3. 9 月 11 日-13 日做好会员企业参观第十六届智慧城市与智能经济博览会的相关组织工作；

4. 持续做好新会员发展与会费收缴相关工作；
5. 持续推进协会 40 周年庆相关工作及协会文化上墙事宜；
6. 适时走进标杆企业及筹备 40 周年庆系列活动；
7. 完成领导交办的各项临时性任务。

会员简讯

沈铭权专题调研服务业高质量发展工作

沈铭权在专题调研服务业高质量发展工作时强调
用好特色优势推进两业融合
全力推动服务业扩能和提质

8 月 3 日下午，市委副书记、市长沈铭权专题调研服务业高质量发展工作。他强调，要深入学习贯彻习近平总书记重要指示精神，认真落实全国、全省服务业大

会部署，按照市委工作要求，增强使命感紧迫感，用好特色优势、强化数智赋能、推进两业融合，全力推动服务业扩能和提质，奋力开创服务业高质量发展新局面。

浙江九为健康科技股份有限公司以 AI 智能数字技术为核心驱动，携手华为联合开发中医药大模型，赋能医药全产业

链发展,实现研发、诊疗、健康管理全流程服务智能升级。沈铭权来到企业展厅,了解大模型赋能成效、业务开展、发展规划等情况,现场体验高科技应用,勉励企业加大人才引进和基础研究力度,继续利用人工智能赋能产业创新发展,实现更多“从0到1”的突破,不断探索“两业融合”新路径,加快科研成果转化,打造多元应用场景,推动实现“从1到N”的裂变。

三关六码头(宁波)企业管理有限公司以农村、农人、传统文化传播为核心进行线上线下业务拓展,主营非遗美食、老字号美食和民间特色美食,目前已在以宁波为主的江浙沪地区开出近400家连锁门店,年接待超3500万人次。沈铭权来到企业展厅和实验室,了解企业品牌打造和质量把关措施,走进公司非遗课堂,询问孩子们的学习体会,希望企业继续深耕

优势赛道,持续加大产品研发力度,深挖老底子文化,把老手艺传承好、发展好,不断提升产品竞争力和品牌影响力,让更多人从一道道特色美食认识宁波、记住宁波、爱上宁波。

浙江中一检测研究院股份有限公司扎根环保、健康、安全服务赛道,已构建环境监测、环境损害司法鉴定、职业健康、安全评价、科研创新、科普研学等全链条技术服务体系,是浙江省细分领域权威的第三方专业技术服务机构。沈铭权走进企业展厅和实验室,详细了解企业产品体系、市场前景和技术创新等情况,鼓励企业坚持创新驱动发展战略,加大人才、技术和检验检测投入,抢抓人工智能发展机遇,不断开发新技术、开拓新场景、开辟新赛道,不断提升企业服务水平,增强发展活力。

来源:中一检测

谁能想到,埃美柯背后,藏着这位宁波大佬的建筑情怀

走进埃美柯工业城,很难不被眼前的反差震撼。这里承载着一家企业72载的岁月沉淀,却涌动着最前沿的智造活力。

24小时智能车间内,机械臂精准起落作业,自动导引车有序穿梭流转,数控机床高速完成精密切削;一旁的自动化智能立体仓库内,各类产品自动入库分拣;从零部件加工,到成品检测,再到外销物流,整条产线全部贯通、自动运行……

谁能想到,这套极致现代化的智造体系,源自一家扎根甬城72年的老牌企业——宁波埃美柯铜阀门有限公司,前身是

1954年创办的宁波市制伞合作社。历经半个多世纪的风雨洗礼,这家脱胎于传统作坊的老企业,如今是国内铜阀门赛道的“单项冠军”。

面对这场颠覆传统制造的蝶变图景,埃美柯董事长沈国强道出企业的成长秘籍:“不创新,就只有被淘汰一条路。真正的基业长青,是在每一天里,为企业注入新技术、新活力。”

扎根企业近三十年,在沈国强的身后,是建筑世家传承的匠心底色,是坚守主业的甬商定力,更是以人为本的治理哲

学。

“传统制造业的出路，只有智能化、数字化一条”

沈国强的这份从容，源于埃美柯十余年循序渐进的系统打磨。这套成熟的智能体系，绝非短期速成。

“建设智能化工厂不是一蹴而就的事。设备花钱就能买到，但管理、使用的员工队伍培育，才是最难的地方。”沈国强坦言。

许多企业的智能化改造是零散的，而埃美柯打通了从加工到外销的全流程，这让前来参观的海外同行都深感震撼。

数字化带来了质的飞跃：“现在车间只需两三个人值班，仓库全自动24小时无人入库。”全工序数字化的自动质检，彻底消除了人工主观误差，“机器铁面无私，产品质量全靠数据说话。”

去年，埃美柯人均销售额达266万元，比欧洲同行高出15%。一家欧洲的合作工厂，因生产效率差距悬殊，直接将主力产线迁到了埃美柯。

技术的硬实力，来自分层培育、自主为主的人才体系。埃美柯与苏州大学合办定制培训班，高校讲师驻场教学；引进博士后团队，邀请博导进厂攻坚前沿工艺；常态化开展员工小发明、小创造评比，鼓励一线优化工艺，避免核心技术绑定在个别员工身上。

沈国强尤其看重自研技术壁垒。企业独创的工件冷却工艺，冷却剂能被工件热量完全吸收，表面无残留，“这在全世界都是不多见的”。其自主研发的阀门，可适配-273℃的超低温工况，覆盖水、气、油、石化等全流体场景。

“早些年出国，觉得欧洲样样先进。

如今在很多制造领域，我们已经实现了超越。”今年，埃美柯外销涨幅达20%-30%，核心市场集中在欧美。

“拼价格死路一条；卷品质，才能提升中国制造”

穿越七十二年风雨，埃美柯长青的基因有二：以市场为根，持续创新；深耕主业，拒绝盲目跨界。

从油布伞、汽车喇叭，到聚焦阀门龙头，埃美柯始终紧跟市场。消费升级后，团队攻克楼宇供水和中央空调的水力失衡痛点，研发出温控、电控、动态平衡阀，确保整栋建筑每间房间的水压、温度恒定。“不能只做单一开关功能，要给产品持续赋能，叠加节流、调节、恒压等多元价值。”

地产热潮时，许多宁波企业跨界房地产，埃美柯却咬住主业不动摇。

依托铁、不锈钢、塑料等多材质产品线，埃美柯有效对冲了房地产下行风险。目前，国内市场占70%，外销占30%，基建、化工、低温特种市场持续稳定，抗风险能力充足。

面对行业愈演愈烈的低价内卷，沈国强有着十分清醒的判断：“拼价格死路一条；内卷品质，才能提升中国制造。”

他说，价格战是产业发展的必经阶段，会淘汰一批粗放落后的企业，行业竞争最终还是要回归品质。

刻在沈国强骨子里的质量底线，也源自家族深厚的建筑文脉。他的父亲、叔叔和姑姑都是建筑工程师。如果不是时代阴差阳错，他说自己大概率也会走上建筑这条路。

这份家族传承中，最让他引以为傲的，是伯祖父沈顺星——1935年宁波灵

桥的现场总施工。这座与悉尼大桥同期建造的城市地标,承载着老一辈匠人精益求精的精神。

“企业长远发展,核心是员工与企业的共同成长”

如今,80后年轻骨干挑起了埃美柯产供销一线管理大梁,企业平稳运转。秘诀在于一套哲学:企业长远发展,核心是员工与企业的共同成长。

在埃美柯,管理从不单向下达任务,而是充分放权。

沈国强特别重视激活基层员工的价值感,坚持“把企业办成全体员工共同的企业”。企业主动给一线员工接待客户、讲解产品的机会。“员工主动讲解,暴露知识短板,就是我们全员提升的方向。”客户的专业提问,也倒逼一线员工深耕工艺,吃透产品。

埃美柯的人才培育坚持内部自主培养,整批员工同步提升,杜绝核心能力依赖个别骨干,如此便保障了企业的长期稳定。

谈及当下一些青年求职的误区,沈国强给出务实建议:“年轻人一定要扎根基层。校园理论和车间实操存在断层,没有一线积累,研发和管理都会浮于表面。沉下心,才能在制造业站稳脚跟。”

宁波优质的实业沃土,也为企业赋能。“宁波产业链配套齐全,高校资源集聚,政府重视实业。”他说,西电、哈工大等高校在宁波设立研究院,为埃美柯的智能化升级持续输送人才与技术。

“真正的基业长青,是每天在为企业注入新技术、新活力”

沈国强接手埃美柯,是在1997年。那时的企业,还是典型的旧国企模样——厂房老、设备旧、生产体系滞后、管理制度僵化,几乎每一个环节都等着推倒重来。而产品线也单一得可怜——自1972年制成第一个铜阀门,25年间就靠闸阀、球阀等五款产品打天下。

他心里清楚:不创新,就只有被淘汰一条路。

他以设计和装备为抓手,大刀阔斧开启全方位革新。最有市场推广价值的法兰阀门随即诞生,规格也从最小的8毫米做到了最大的1500毫米。

近三十年过去了,埃美柯的创新激情依旧在熊熊燃烧。

他给内部管理定下一条特别的规矩:每月、每季度,只讲创新亮点,只谈别人做不到的成果;不谈苦劳,只论突破。他常说,距离百年企业还有28年,但这28年,不是等待,而是一场持续的自我革新。

如今,沈国强把管理权交给了80后骨干。他也终于有更多时间去做自己喜欢的事。他背着相机,行走在世界各地,用镜头捕捉光影与瞬间。

人生行至此时,他反倒生出一种通透。不求名,不逐利,只一句平淡的话,却掷地有声:“我的一生,已经和埃美柯的命运紧紧绑在一起。”

而埃美柯,在他的身后继续轰鸣向前……

来源:东南财经